

12 → Сделку на первичном рынке в 2020 году заключил каждый 526-й житель нашей страны.

В разрезе отдельных регионов, где за полгода прошла хотя бы тысяча сделок, наибольшее число ДДУ в пересчете на 100 тыс. населения отмечено для Санкт-Петербурга (643 сделки на 100 тыс. населения), Ленинградской (471 ДДУ), Калининградской (386 ДДУ), Новосибирской (345 ДДУ) и Московской (344 ДДУ) областей.

«Падение числа сделок почти на 40% в сравнении с прошлым годом связано не только с ограничительными мерами,— комментирует Алексей Попов, руководитель аналитического центра ЦИАН.— Спрос

в сравнении с прошлым годом просел на четверть еще по итогам первого квартала. Проблема заключается не только в росте цен на первичном рынке на фоне стагнирующих доходов населения, но и в эффекте высокой базы. В первом полугодии 2019 года россияне форсировали заключение сделок на фоне новостей о переходе рынка на новые правила работы с открытием эскроу-счетов: именно поэтому во втором полугодии в сравнении с прошлым годом число сделок снизилось в два раза. С учетом текущей ситуации на рынке, даже при условии действия льготной ипотеки, полагаю, спрос по итогам года окажется на уровне 2017 года».

ДИНАМИКА ЧИСЛА СДЕЛОК ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ И КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК НА 100 ТЫС. ЧЕЛОВЕК

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	ДДУ	ДОЛЯ	ДИНАМИКА	ОДНА	ЧИСЛО
	В ПЕРВОМ	ОТ ОБЩЕГО	ОТНОСИТЕЛЬНО	СДЕЛКА	СДЕЛОК
	ПОЛУГОДИИ	КОЛИЧЕСТВА	ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ	НА КОЛИЧЕСТВО	НА 100 ТЫС.
	2020 ГОДА	ДДУ	2020 ГОДА	ЖИТЕЛЕЙ	НАСЕЛЕНИЯ
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ	91 866	33%	-39%	429	233
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ	55 711	20%	-39%	251	398
ПРИВОЛЖСКИЙ	41 809	15%	-34%	701	143
ЮЖНЫЙ	32 325	12%	-34%	509	196
СИБИРСКИЙ	24 120	9%	-41%	710	141
УРАЛЬСКИЙ	20 151	7%	-31%	613	163
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ	9 038	3%	-23%	904	111
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ	4 165	1%	-48%	2 384	42

ИСТОЧНИК: РАСЧЕТЫ АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ЦИАН ПО ДАННЫМ РОСРЕЕСТРА

НЕ ВПИСАННЫЙ В МЕНТАЛИТЕТ ФОРМАТ

Сегмент таунхаусов в Петербурге, да и в целом по России продолжает стагнировать. Его доля в общем объеме предложения строящегося жилья последние несколько лет падает. Эксперты объясняют это тем, что в России за такие же деньги можно приобрести более комфортное индивидуальное жилье.

РОМАН РУСАКОВ

Наиболее активный период развития рынка таунхаусов пришелся на 2012–2013 годы. Тогда вслед за первыми заметными и крупными проектами таунхаусов, вышедшими в более ранние периоды (например, «Новая Ижора» компании «Балтрос» и «Янино» компании НЖК), ряд девелоперов вывел в реализацию первые очереди проектов. Среди них — компания «Кивеннапа», которая открыла продажи в нескольких масштабных поселках в разных районах области с привлекательным минимальным бюджетом предложения на рынке — около 1 млн рублей за секцию (ниже стоимости городской квартиры).

С постепенным развитием альтернативного доступного предложения — формата малоэтажного и высотного квартирного жилья массового спроса в пригородной зоне Ленобласти — активность появления новых проектов таунхаусов начала снижаться.



В СЕГМЕНТЕ ТАУНХАУСОВ СОХРАНЯЕТСЯ НИЗКАЯ ДИНАМИКА ВЫВОДА НОВЫХ ПРОЕКТОВ

ТЕНДЕНЦИЯ К СОКРАЩЕНИЮ Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что в последние годы предложение таунхаусов имеет тенденцию к сокращению: заметное снижение предложения в объеме лотов более чем в два раза отмечено еще в 2018 году. «В настоящее время пул проектов пополняется только за счет единичных проектов массового спроса в прилегающих к городу локациях (Всеволожский, Тосненский районы) и единичного вывода лотов элит-класса в составе квартирных комплексов на территории Санкт-Петербурга», — указывает она.

По подсчетам «Петербургской недвижимости», объем рынка таунхаусов на конец первого полугодия 2020 года составил 2,2 тыс. штук. Объем предложения зафиксирован на уровне 1 тыс. штук, с начала года показатель снизился на 1%. В сегменте таунхаусов сохраняется низкая динамика вывода новых проектов. За первое полугодие 2020 года совокупно вышло три проекта и две дополнительные очереди общим объемом 100 лотов, по сравнению с показателями первой половины 2019 года отмечается снижение на 55%. «Основной

причиной небольшого объема нового предложения является клубный формат вышедших проектов, отсутствие динамики в развитии формата», — рассказала госпожа Трошева.

По ее словам, основной объем сделок в первом полугодии 2020 года приходится на классы эконом (53%) и комфорт (35%) — рост на 4,3 и 1,8 п. п. соответственно по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Средний бюджет сделки во втором квартале 2020 года составляет в эконом-классе 4,5 млн рублей (+3% за квартиру, +18% к АППГ), в комфорте — 6,7 млн (+3% за квартиру, 4% к АППГ), в комфорте плюс — 10,6 млн (–17% за квартиру, 4% к АППГ), в бизнесе — 15,4 млн (+3% за квартиру, +12% к АППГ), в элите — 41,2 млн (+5% к АППГ).

К основным проектам по объему реализации за 2019–2020 годы госпожа Трошева относит (в сегментах эконом и комфорт) крупные проекты от известных застройщиков в развитых локациях с хорошей инфраструктурой и транспортной доступностью. Например, «Вартеяги Парк» (третья и четвертая очереди) и «ВП Лайт», «Южковское Парк» («Бизнесстройгрупп»), «Любовино» («ЛВ Девелопмент») — Всеволож-

ский район; «Федоровское» («ИСК Вита»), «Счастье» («Ленстройград») — Тосненский район; «Новая Ижора» («Заневский») — Пушкинский район.

В сегменте комфорт плюс госпожа Трошева отмечает «Образ жизни» («Росинжиниринг») — Всеволожский район; «Александровский» («ЗАО Пушкин») — Пушкинский район. По словам госпожи Трошевой, в высокобюджетном сегменте (бизнес и элита) — ограниченное предложение и единичные сделки, за последние годы активнее всего шла реализация проекта Ollila («БТК Девелопмент») в Курортном районе.

ПОДКОШЕННЫЙ СПРОС Антон Гаринов, руководитель отдела загородной недвижимости объединения «Строительный трест», говорит, что новых продуктов в сегменте таунхаусов в Петербурге и Ленобласти не наблюдается уже несколько лет. «Объясняется это тем, что себестоимость и продажная цена таунхауса по большому счету сопоставима со стоимостью индивидуального дома. Покупатель понимает, что за эти средства он может приобрести отдельный участок и построить на нем комфортный дом, не имея при

этом соседей за стеной. Кроме того, застройщику сегодня экономически более выгодно построить на земельном участке небольшой клубный дом, нежели таунхаус», — говорит господин Гаринов.

«Сейчас качественных проектов таунхаусов практически нет. Видимо, в свое время спрос на них был подкошен выводом на рынок некачественных и неуспешных проектов, которые подрывали доверие к этому типу жилья. Сейчас мы планируем использовать часть территории своих новых проектов под таунхаусы, уверены, что нам удастся привлечь новых покупателей», — делится Игорь Карцев, председатель совета директоров ГК «Максимум Life Development».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, согласна с этим мнением: «В России ярко выражен культ собственности как последствие постсоветского периода. Это проявляется в желании приобретать больше, чем арендовать, как в городской недвижимости, так и за городом. В большинстве своем загородное жилье можно описать так: фундаментальные постройки, большой участок земли в удалении от соседей, высокий забор. → 16

ТАУНХАУСЫ